

BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF

A. Ringkasan Kegiatan Usaha

1. Konsep Bisnis

Penulis membuat ide bisnis kedai kopi ini karena menikmati kopi telah menjadi gaya hidup masyarakat Indonesia. Kedai kopi juga dijadikan tempat untuk berkumpul atau nongkrong bersama dengan orang-orang terdekat. Pada saat ini juga sudah terbukti bahwa terdapat tren konsumsi kopi di Indonesia menurut data penelitian HonestDocs, sebuah platform informasi kesehatan, melakukan survei nasional kepada 9.684 masyarakat Indonesia untuk menangkap pola kebiasaan minum kopi mereka. Oleh karena itu, penulis membuat kedai kopi Playful Coffee yang memiliki konsep suasana yang berbeda dari kedai kopi lainnya. Konsep kedai kopi Playful Coffee adalah konsep kedai kopi industrial yang asri yaitu konsep yang bersifat luar ruangan dengan rangkaian meja panjang dapat menjadi tempat yang nongkrong bersama keluarga, teman, dan kerabat. Pada bagian plafon diberi lampu gantung bernuansa jadul. Konsep industrial ini terlihat asri berkat terdapat tanaman hijau. Tanaman hijau tersebut tidak menggunakan pot, melainkan langsung ditanam pada tanah yang masih menyatu dengan lantai semen maka tanaman tersebut akan menembus semen. Serta meja dan kursi diganti dengan menggunakan trampolin yang telah yang di *design* dengan artistrik dan trendi agar pelanggan dapat berfoto di trampolin.

2. Visi dan Misi

Visi dari kedai kopi Playful Coffee adalah menjadi kedai kopi yang menawarkan suasana unik yang dapat digemari para pelanggan.





Misi dari kedai kopi Playful Coffee adalah

- f. Menciptakan suasana yang unik dengan menyediakan fasilitas yang nyaman untuk masyarakat.
- g. Konsisten dalam hal menciptakan produk minuman dan makanan yang berkualitas dari waktu ke waktu.
- h. Menjalinkan hubungan kerja yang baik dengan rekan bisnis.
- i. Memberdayakan kemampuan ekonomi para petani kopi di desa agar memiliki tingkat penghidupan yang lebih sejahtera.
- j. Mampu memperkenalkan kopi Indonesia agar dapat bersaing.

3. Produk / Jasa

Kedai kopi Playful Coffee adalah sebuah usaha yang bergerak di bidang *food and beverage*. Produk yang ditawarkan oleh kedai kopi Playful Coffee adalah berbagai jenis minuman kopi, misalnya kopi klasik yaitu kopi dasar yang dijual oleh setiap kedai kopi lainnya. Lalu ada menu special pada kopi susu yaitu Rose Latte dimana perpaduan kopi susu dengan ada cita rasa bunga rose yang segar dan nikmat. Lalu ada minuman berbagai macam minuman teh dan non-kopi. Selain minuman kedai kopi Playful Coffee menjual produk makanan juga dari makanan ringan seperti berbagai macam kue, kentang goreng, pisang goreng, *onion ring*, dan *chicken popcorn*. Dan makanan beratnya seperti pasta dan *ricebowl*.

Untuk jasa yang dimiliki adalah pelayanan para barista dan pekerja lainnya untuk menyajikan produk yang diinginkan pelanggan

4. Persaingan

Setiap bisnis pasti memiliki pesaing kedai kopi Playful Coffee sendiri memiliki pesaing seperti *The Lake House* dan *Arborea Cafe*. Kedua kedai kopi ini memang telah mendapatkan kepercayaan pelanggan. Tetapi penulis percaya dengan startaegi pemasaran dan diferensiasi



jasa yang telah dibuat maka kedai kopi Playful Coffee dapat bersaing dengan kedua kedai kopi tersebut.

5. Target dan Ukuran Pasar

Kedai kopi Playful Coffee menargetkan konsumen berdasarkan gaya hidup masyarakat Jabodetabek yang konsumtif yang menyukai berkumpul bersama teman-teman, saudara, ataupun acara lainnya, serta berfokus pada penggemar kopi di Jabodetabek.

6. Strategi Pemasaran

Untuk strategi pemasaran, kedai kopi Playful Coffee memiliki beberapa alternatif sebagai berikut:

- a. Promosi melalui sosial media yaitu Instagram dan aplikasi online seperti Zomato, Grab-Food dan Go-Food. Selain itu juga menggunakan *influencer food blogger*, dimana mereka bisa *me-review* atau mempromosikan produk-produk yang kita jual.
- b. Dengan memiliki produk yang berkualitas dan pelayanan yang baik akan membuat para pelanggan membicarakan ke teman atau keluarga atau kerabat mengenai produk kedai kopi Playful Coffee. Hal ini bisa membuat produk dari kedai kopi Playful Coffee semakin dikenal orang.
- c. Memberikan diskon sebesar 20% untuk produk minuman dan makanan selama periode opening. Diskon ini dengan ketentuan pelanggan harus *men-share* di *instastory* dan *men-tag* Instagram Playful Coffee. Selain itu setiap akhir bulan akan dibuat promo tanggal tua, misalnya beli 2 minuman hanya Rp. 40.000,- atau membeli 2 minuman dapat 1 makanan ringan (cemilan atau kue).
- d. Setiap pelanggan yang membeli makanan dan minuman dengan total biaya minimal Rp. 50.000,- akan mendapatkan kartu loyalitas, dimana kartu loyalitas itu memiliki 10 cap. Kalau 10 cap tersebut sudah full terisi, maka pelanggan bisa menukarkan kartu loyalitas itu dan mendapatkan 1 minuman atau 1 makanan ringan secara gratis.



7. Tim Manajemen

Kedai kopi Playful Coffee memiliki struktur organisasi yang tidak terlalu besar dan pegawai yang dibutuhkan juga tidak terlalu banyak. Jabatan pegawai yang dibutuhkan adalah manajer sebesar satu orang, barista full time sebesar dua orang, barista part time sebesar lima orang. Total pegawai yang dibutuhkan kedai kopi Playful Coffee adalah delapan orang.

8. Kelayakan Keuangan

Dapat dilihat dari hasil analisis kelayakan usaha pada BAB VII bahwa:

- a. *Payback Period* : 1 Tahun 4 Bulan 9 Hari
- b. *Net Present Value* : Rp 660.164.045 > 0
- c. *Profitabilitas Index* : 3,463281213 > 1,0
- d. *Break Event Point*: Penjualan > Nilai BEP

Dilihat dari data di atas, kedai kopi Playful Coffee layak untuk dijalankan serta dijadikan tempat untuk investasi.

Tabel 9.1

Analisis Kelayakan Usaha Kedai Kopi Playful Coffee

Analisis	Batas Kelayakan	Hasil Analisa	Kesimpulan
<i>Payback Period (PP)</i>	5 tahun	1 Tahun 4 Bulan 9 Hari	Layak
<i>Net Present Value (NPV)</i>	NPV > 0	660.164.045	Layak
<i>Profitability Index (PI)</i>	PI > 1	3,463281213	Layak
<i>Break Event Point (BEP)</i>	Penjualan > Nilai BEP	Penjualan > Nilai BEP Pertahun	Layak

Sumber: Kedai Kopi Playful Coffee

B. Rekomendasi Visibilitas Usaha

Setelah melakukan perhitungan proyeksi keuangan berdasarkan BAB VII yang bertujuan memberikan gambaran mengenai sirkulasi keuangan sebuah perusahaan, prediksi pengeluaran dengan memperkirakan jumlah biaya yang mungkin timbul, anggaran modal, proyeksi pendapatan, dan sebagainya untuk beberapa tahun yang akan datang serta dapat digunakan untuk memperkirakan kemampuan dalam pengambilan pinjaman. Serta melakukan analisis kelayakan investasi dengan penilaian layak atau tidaknya suatu usaha yang akan didirikan dapat diketahui dengan menggunakan indikator-indikator berikut, yaitu *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Profitability Index* (PI), *Break Event Point* (BEP).

Maka dapat disimpulkan bahwa usaha kedai kopi Playful Coffee layak untuk dijalankan karena:

- e. *Payback Period* : 1 Tahun 4 Bulan 9 Hari
- f. *Net Present Value* : Rp 660.164.045 > 0
- g. *Profitabilitas Index* : 3,463281213 > 1,0
- h. *Break Event Point*: Penjualan > Nilail BEP

